Крымский провайдер: таких прецедентов еще не было

На прошедшую недавно конференцию российских операторов связи, КРОС-2014, мы приглашали крымских связистов из города-героя Севастополя. Обстановка для интервью была близкой к идеалу и упустить такую возможность было просто нельзя.

О переходе к российскому законодательству и привычке жителей Крыма к "пиратскому" контенту мы поговорили с генеральным менеджером и техническим директором крымского провайдера Sevstar (Севастополь) Константином Кокушем и Леонидом Скрипкой.

Расскажите, как на компании отразилось вхождение в состав России? Что сейчас происходит?

Константин: Есть две ключевые проблемы. Первая — это юридическая, то есть лицензирование и т.д., вторая — это каналы связи. Что касается юридической, мы сейчас являемся украинским юридическим лицом с украинскими лицензиями. А это значит, что нам надо с нуля начинать работу, как будто только что решили открыться: получать юридическое лицо, получать лицензию, создавать проект, согласовывать. То есть, это работа, которую придется в этом году сделать. И второе — общая обстановка в Крыму. Неработоспособность банка, например. Стало сложнее. Больше усилий тратим на то, чтобы обеспечивать тот же сервис, и чтобы заплатить поставщикам.

Роскомнадзор еще свои правила не озвучил?

Константин: Некоторые требования уже озвучены. Роскомнадзор требует, чтобы мы до 10.06.2014 предоставили им пакет разрешающих документов на нашу деятельность, выданных ранее Украиной (лицензии, частоты и т.д.). На основании этого пакета они нам выдадут подтверждающий документ.

Пока не принят закон о перерегистрации украинских юридичесиких лиц, мы можем начать процедуру лицензирования, создав новое российское юр.лицо. То есть, создавать юр.лицо, получая лицензии в каком-то упрощенном порядке (бесплатно, по предоставлении документа). Когда будет принят закон о перерегистрации, сможем перерегистрировать и получить лицензию на старое юр.лицо. Также в упрощенном порядке.

Процедуры проектирования сети и ввода в эксплуатацию будут несколько упрощены (проект - минимальный, на паре листочков), подробностей пока нет.

На радиочастоты (Wi-Fi) они автоматически выдают разрешение на основании украинских разрешений. Кроме того, до 01.01.16 регистрация новых точек будет бесплатной.

В целом, подход лояльный, дает основания полагать, что пройдем эти формальности без проблем. Как получится на деле - неизвестно, думаю, что все будет хорошо.

Фильтрацию трафика по реестрам реализуем, вероятно, в ближайший месяц. По СОРМу: будем на этапе ввода сети в эксплуатацию согласовывать план СОРМ с ФСБ. Как я понял, Роскомнадзор эту тему не комментировал.

Леонид: То есть, в принципе, желание работать есть. Никто нам не чинит каких-то препятствий, поскольку проблемы наши могут отразиться на проблемах наших клиентов. Соответственно, сейчас задача правительства и Крыма, и России создать условия такие, чтобы переход был минимально болезненным как для жителей, так и для предпринимателей. Насколько это возможно в такой, достаточно эксклюзивной, ситуации, конечно. Ведь таких прецедентов, наверное, в современной истории еще не было.

Константин: Дело в том, что когда создавалось российское законодательство связи, никто не предполагал, что такая ситуация может возникнуть. Я с юристами побеседовал на тему законодательства о трансграничных переходах. Оно предполагает, что сперва есть граница, потом есть оператор, который хочет построить переход. Он переходит через эту границу, строит канал, согласовывает, и так далее. А тут у нас получается обратная ситуация: сперва есть канал, а потом появляется поперек него граница. И существующее законодательство оказалось не подготовлено к этому. Любое законодательство не могло ее предусмотреть. Сама эта ситуация - она вне законодательного поля. Так сложилось. И теперь законодательство требуется адаптировать.

А не придется с абонентами договор по новой заключать?

Константин: Мы полагали, что, наверное, придется. И даже не "по новой". Дело в том, что, украинское законодательство разрешает их вообще не иметь. То есть, у нас договор оферты опубликован на сайте. Человек получает услуги даже не указывая своего имени. Сейчас же мы обязаны знать все их паспортные данные, предоставлять информацию и т. д. Все очень сильно меняется.
Вариант 1: придется заключать бумажные договора. Это организовать достаточно сложно, поскольку

для этого абоненту нужно прийти в наш офис.
Вариант 2: наши юристы изучат этот вопрос, и если получится найти выход - оставим договор оферты.

Мнения юристов противоречивые. Насколько я понимаю картину, сейчас существует возможность договора оферты оставить, но все равно нужно собрать персональные данные абонентов. И мы готовим технические средства, чтобы собирать. Остались нерешенными вопросы об ошибках в этих данных, и кто за это несет ответственность (например, если абонент просто формочку на сайте заполняет), нужны ли ксерокопии/фотокопии документов или можно обойтись данными в базе данных (заполненными самими абонентами из формочки).

Как обстоят дела с покупкой оборудования и ремонтом? Строительства сетей, в силу известных обстоятельств, сейчас, видимо, не ведется?

Константин: Нет-нет, активно строим.

Леонид: С оборудованием сейчас та же ситуация, что и со всем остальным - то есть, меняются правила. Ранее основными поставщиками были украинские компании. Соответственно, давно наработаны каналы и поставок, и оплат. А сейчас нужно переориентироваться и начинать покупать в России, что уже проблематично, поскольку российские компании на рынок Крыма пока не вышли. Возникает и вопрос доставки оборудования. Конечно, перевозчики начали появляться в Крыму, но на текущий момент цена их услуг достаточно высока. На это есть объективные причины, поскольку на дороге у их паромная переправа, и машина в ожидании этой переправы может стоять до трех суток. Понятное, что это отражается на стоимости доставки.

Возможно, чтобы сократить затраты, мы будем привлекать каких-то частных перевозчиков, владельцев машин. Можно рассматривать, как вариант, иной алгоритм закупки товаров: с меньшей частотой, но большими партиями.

Скорее всего, в дальнейшем будут появляться местные представительства поставщиков. Если говорить о D-Link, например, то они уже организовали поставку своего оборудования.

Мы пытаемся сохранить наш предыдущий уровень сервиса. Возрастет, конечно, цена, но не принципиально.

Говорят, с платежеспособностью населения сейчас имеются некоторые проблемы. Как-то это на вас отражается? Не уходят из-за этого клиенты?

Константин: Нет, скорее, наоборот. В целом, население обеднело, да. Зарплаты до сих пор в гривнах, переходить на рубль будут неясно по какому курсу. Предприятия вряд ли станут платить больше сразу. Мы планируем чуть-чуть поднять зарплаты. Но вряд ли многие предприятия смогут также поступить. В целом, из-за инфляции, население зарабатывает гораздо меньше, чем оно зарабатывало в декабре. Но интернет всегда был услугой очень гибкой к кризисам. И кризис 2008 года показал, что эта отрасль практически не пострадала. Наоборот, продажи выросли. Услуга очень нужная и не настолько дорогая, чтобы отказать себе в ней даже при снижении реальных доходов. Поэтому мы не наблюдаем снижения платежей или каких-то проблем с оплатой дебиторской задолженности.

С другой стороны, у нас серьезно выросли затраты, в связи с теми же экономическими процессами. Мы вынуждены поэтапно, медленно переходить к российскому уровню цен. Розничные цены на интернет сейчас в Крыму в 2-3 раза ниже, чем в России. В апреле мы вынуждены были поднять цены на 20%. И это еще не финальное повышение. Это первый вынужденный шаг, чтобы сбалансировать свою экономику с учетом нового курса доллара. Были негативные отзывы, многие ругались на форумах, в отзывах, но мы объяснили свою позицию. Большинство поняло, массового отключения это не вызвало. На рынке товаров и услуг в целом, цена поднялась примерно на 20-30%. Платят, все, ничего не поделаешь.

С 1 июня произошел полный переход на рубль. Как теперь все будет выглядеть при том, что многие до сих пор в гривнах получают зарплату?

Константин: Про рубли - да, все более-менее гладко, все платят в рублях. Реальная проблема в городе с мелкой разменной монетой есть - нигде не могут дать сдачи - думаю, в ближайшие недели утрясется. Соответственно, у нас оплата в терминалах только крупными купюрами (десяток, по крайней мере, нет), а тарифы такие: 230, 320, 380 и т.д. Люди вынуждены оплачивать с округлением до 50 руб., переплата ложится на счет и используется в следующем месяце.

Мне говорили, что вы - самый большой оператор в Севастополе. Как с конкурентами дела обстоят?

Константин: Есть много операторов, но мы - да, самый крупный. Есть национальные украинские операторы, например. Они сейчас пока работают, и цены держат старые, украинские. По своей

статистике мы наблюдаем, что серьезно увеличился приток именно от национальных компаний. Есть также 2-3 более-менее крупных местных операторов. Ну и мелких еще несколько штук.

Вы говорите, что идет строительство сетей. В каком направлении? Что застраивается?

Константин: У нас есть Севастополь - это не только город, но и четыре города-спутника. Формально, это районы, но, по сути, города-спутники, которые находятся на некотором отдалении от Севастополя. И мы два из них уже освоили, третий начали, и к четвертому приступим буквально через несколько месяцев.

Кабели, в основном, на столбах или в канализации?

Леонид: Основная масса магистралей, конечно, под землей. Уже растяжку по району стараемся делать по крышам, а столбы — это только в отдельных случаях.

Константин: Это частные сектора, скорее.

Леонид: Да, это ближе к частным секторам и, соответственно, в районах, где тяжело проложить по-другому. Если говорить о районе бухты Казачьей, мы делали полностью свой проект, сами ставили столбы, сами строили магистраль.

Константин: Не удалось договориться с украинским оператором, владеющим канализацией, и решили его победить, построив все свое.

Леонид: В данном случае это наши столбы уже.

Константин: Вообще столбы в городах принадлежат нескольким городским коммунальным предприятиям. Мы с ними со всеми имеем договора, в той или иной степени. Может быть, там не 100% все легализовано, но в большинстве своем договора имеем, и эти линии проложены с разрешения хозяев.

Говорят, Ростелеком уже зашел в Крым, и даже кого-то уже купил. Конкуренции не опасаетесь?

Леонид: На текущий момент речь идет о том, что Ростелеком будет единственным поставщиком интернета на полуострове.

Константин: Единственным поставщиком интернета из России, по крайней мере.

Леонид: У одной из тех компаний, которые он купил, есть небольшой ШПД сегментик абонентов на 300-400. Какие будут его действия дальше - посмотрим.

Сейчас Ростелеком еще не монополист по поставкам трафика?

Константин: Сейчас один из наших поставщиков трафика (небольшой) продался Ростелекому. То есть мы покупаем, но маленький кусочек. Все остальное идет с Украины, и, вероятно, если эти поставщики не смогут дальше работать — будем покупать все у Ростелекома.

Ростелеком, говорят, дороже значительно будет.

Константин: У них пока все на этапе становления. Будем смотреть, будем договариваться.

Из ТТК не подавали знаков, ничего не знаете?

Константин: Те, с кем нам удалось здесь переговорить, говорят, что они опасаются. Как стабилизируется ситуация, будут смотреть интересно или не интересно коммерчески. Вроде, по прогнозам, они могут там появиться через год.

Леонид: Транстелеком, скорее всего, будет входить вместе с мостом.

Константин: Теоретически они могут арендовать волокна у Ростелекома, но фактически - тоже не знаем. Насколько я понимаю, только проектирование моста где-то полгода еще займет.

Леонид: До конца года. А дальше только по результатам проектной документации можно будет говорить о строках постройки. Но, соответственно, железные дороги у нас заходят с материковой части Украины. Как результат, ТТК просто не сможет в рамках своих традиционных подходов это сделать.

У какова средняя скорость у ваших абонентов?

Константин: В розницу - где-то 40-50 Мбит. Это, если учитывать древних абонентов, у которых тарифы еще остаются 6-8-летней давности. Если говорить об абонентах, подключившихся в

последние пару лет и о тех, кто подключается сейчас, то средняя скорость значительно выше - порядка 80 Мбит. И продолжает расти. В последнее время большинство людей покупает максимальный, 100-мбитный тариф.

Если говорить о конкурентной среде, то конкурент из континентальной России, чтобы иметь здесь успех, должен заходить с тарифами на уровне 100 Мбит/с по цене 350-400 руб. Всевозможные низкоскоростные технологии (dsl, doxis, неуправляемые ethernet-сети) уже давно потеряли основную массу абонентов и продолжают терять оставшихся.

Какая на данный момент средняя цена на интернет для вашего абонента?

Константин: Цены для физлиц у нас от 230 до 380 рублей, если в среднем говорить, получается рублей 280-300.

А какие услуги предоставляются помимо интернета?

Константин: У нас полноценное IPTV предоставляется, есть коммерческий проект покрытия улиц и общественных мест Wi-Fi, к примеру. Наш абонент платит за эту услугу всего 25 рублей в дополнение к абонентской плате. Если это не наш абонент, он может в терминале любом оплатить или платежной карточкой. В принципе, сейчас обсуждаются планы, связанные с видеонаблюдением. У нас еще есть сервис системного интегратора. То есть, не только подключение предприятий организовано, но и строительство, и обслуживание их ИТ-инфраструктуры.

Какие у вас планы на ближайшие год-два по развитию?

Константин: Тут сильно все изменилось. Мы всегда вели деятельность по развитию новых направлений деятельности. Собираемся придумывать новые сервисы. С другой стороны, сейчас большой пласт работы связан с адаптацией. В этом году основные средства и силы именно на это бросим.

А дальше расширяться будете?

Константин: У нас пока на этапе планирования проект строительства ШПД по всему Крыму. Делается бизнес-план, необходимы инвесторы, т.к. это большие затраты. Найдем инвестора - будем строить.

Будете свои линии прокладывать?

Константин: Посмотрим, возможно, будем арендовать.

Но это уже 2015 год?

Константин: Все зависит от привлечения инвесторов. Постараемся как можно быстрее приступить.

Какое оборудование используете? Вы говорили что-то про D-Link?

Леонид: В ядре сети - Cisco. На доступе и распределении - D-Link. По распределению — это DGS-3120-24SC, на доступе основная массово - 3026, и последнее время начали... Здесь могу с моделькой ошибиться, 121026ME. И абонентские роутеры TP-LINK 840 и 841.

А видеонаблюдение сейчас есть?

Константин: Пока нет, пока в мечтах. Как я вижу, это как раз будет какое-то коммерческое уличное видеонаблюдение: автостоянки, детские площадки и так далее. Мы ищем те ниши, где мы можем создать сервис со своей квалификацией, со своим опытом. Видеонаблюдение будет рассматриваться как один из таких моментов. Наши интеграторы делают такие проекты для юрлиц и сегодня.

Есть ли сейчас у вас проблема вандализма, кражи оборудования?

Константин: Она всегда была. Иногда бывает, раз в полгода что-нибудь украдут или сломают.

Леонид: Скажем так: в нашем случае это не носит какой-то систематический и масштабный характер. В целом, я считаю, что такой проблемы нет. Мы не сталкивались с кабельными войнами, к счастью.

Особых средств защиты оборудования не используете?

Леонид: Используем, но не повсеместно. У нас узлы распределения защищены. Есть договор с охраной, которая выезжает по нашему запросу, используем кое-какие методы диагностики линий связи. Если диспетчер видит, что кабель обрезали, то он имеет право вызвать службу охраны, которая уже задерживает кого-то.

Константин: А потом этого "кого-то" милиция отпускает.

Что-то заинтересовало на Академии НАГ, из докладов?

Константин: Было достаточно много идей, порядка 10. Идеи по новым срокам, по сервисам. Мы продуктивно пообщались с коллегами, с юристами, с другими операторами, просто немножко сформировали понимание, как в России живется операторам, что нужно нам, что нужно государству от оператора.

А как сейчас с переходом на зону .ru? Сайт у вас, например, сейчас в .net, а не в .ua.

Леонид: Мы уже перенастроили оборудование на зону .ru и оставили несколько .ua для того, чтобы у пользователей остался доступ к некоторым сервисам, которые в России не работают.

Это для пользователя как выглядит?

Леонид: Наши IP-шники в зоне ru. Соответственно, через какое-то время сервисы геопривязки и сервера, они по вот этим базам забирают данные и определяют, что мы на территории России. Соответственно, когда я поменял часть зон, сказал, что это .ru, они перешли, у кого-то через недельку, у кого-то через месяц, в общем, переползли. Я оставил специально несколько .ua и сделал несколько смешанных. Смешанные работают. По сути, это я декларирую, где я нахожусь. Здесь никаких проблем нет.

Константин: Чисто ментально людям придется очень сильно многое менять потому, что на Украине все было намного свободнее. Например, в отношении пиратского видеоконтента. Люди к этому привыкли. То есть, основной инстинкт, когда пришел вечером домой, зашел на ex.ua, включил киношку. Если вырубить этот сервис, во-первых, недовольство будет. Во-вторых, это надо делать как-то постепенно, учитывая еще и позицию других операторов, поскольку конкурентное преимущество будет потеряно. Если другие операторы не выключат, а мы выключим, то будет определенный отток клиентов.

Все операторы так будут действовать?

Константин: Насколько я знаю, у украинских операторов в Севастополе все украинские ресурсы работают, и остается зона ua.

Украинские операторы работают как и раньше?

Леонид: Все работают. Отваливался Омегателеком. Они владеют волокнами, продавали лямбды. Они ушли с этого рынка, расторгли договора. Все остальные, вроде, работают. Украинские компании, у которых мы арендуем линии, обещают, что все будет хорошо, что передадут нас в нежные руки своего преемника. Некоторые сказали, что будут уходить. Многие говорят, что работают по-старому. Пока все хорошо.

Константин: Есть еще те, которые не признают эту реальность. Говорят, что ничего не изменилось, мы работаем по украинским законам и никуда не уйдем.

Надеются, что Крым вернется обратно?

Константин: Не то, чтобы надеются. Это, скорее, вопрос политический. Они принадлежат крупным украинским олигархам, которые все эти майданные настроения активно поддерживают. Соответственно, чисто политически они даже не говорят на эту тему с абонентами. «Как, вы будете уходить?» «А что нам уходить. Мы украинская компания. Платите нам в гривнах». Так что, есть и такая позиция. Насколько долго они продержатся? Вероятно, до 1 января. Просто по лицензиям Роскомнадзор будет закрывать.

Как думаете, пользователи будут осваивать обход блокировок?

Константин: Посмотрим, чем это грозит с точки зрения контролирующих органов. Вся история с референдумом и так далее, она, действительно, встречает серьезную поддержку населения. И вопросы с ущемлением прав, которые сейчас будут возникать, станут автоматом превращаться в "Если ты голосовал за Россию, то ...".

Если это не будет незаконно и не будет рисков, то будем, конечно, максимально лояльны к пользователю. В принципе, Роскомнадзор блокирует иностранные файлы, которые на территории России вообще не работают. Тот же ex.ua, для России, в принципе, недоступен. А у нас работает потому, что у нас остались украинские IP-шники. По-хорошему, его надо заблокировать, потому что это чисто пиратский сайт. Как будут поступать, я не знаю. Пока его нет в списках Роскомнадзора, мы можем его показывать. Будет в списках — будем закрывать.

Про этот ex.ua, действительно, была какая-то история пару лет назад. Его правоохранительные

органы штурмовали в масках. Потом он — раз, и продолжает работать, только сменился хозяин. По большому счету вся эта история с его штурмом была организована для захвата бизнеса кем-то из чиновников. То есть его, вроде, поймали, но ничего не смогли доказать, и он продолжает себе прекрасно работать, только уже на чиновника. Насколько этот чиновник хочет показать свой контент России — большой вопрос.

Там еще есть момент - реклама. Реклама и реклама. Но сейчас политические все моменты. Зайдешь на эти сайты украинские, там активно идет реклама политическая: за единство Украины. Звучат лозунги типа: “Сдавай деньги на украинскую армию, купи солдату бронежилет”. Такой контент, который чисто политическим можно назвать.

Какое-то оборудование нужно будет закупать для фильтрации трафика?

Константин: Конечно, надо будет. Не хочу называть это инвестициями. Определенные затраты, и значительные, будут на это все. Еще прибавим сюда затраты на работу админов, чтобы все это настроить.

Мне остается только поблагодарить Константина и Леонида за интересное интервью. Думаю, что если у читателей возникнут еще вопросы, мы попросим Константина и Леонида ответить на них в обсуждении этого интервью.